

白酒终端市场营销方案 白酒销售方案策划精彩(大全5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

白酒终端市场营销方案篇一

__春酒业亲情回馈家乡

二、活动背景

咱们的销售网络已经布全，乡镇__家代理、市区餐饮、流通铺货率80%以上，但是铺货基本上每家店一两件货所以形不成强势推销。

劳动节将近，广大消费者在节日期间难免会走亲访友，而酒水则是馈赠亲友不可或缺的必备品。由于生活水平的提高，消费者习惯了去商场、超市、便利店采购节日所需礼品。我希望能够以次为契机，在流通领域开展促销活动，全方位出击推动市场，进行强势市场推广销售，为市场旺季的到来做一个良好的开端，争取做到占领当地酒水市场份额。

三、活动目的

占领当地酒水市场份额，提升产品在消费者心目中的品牌形象。

四、活动时间

20__年_月_日——20__年_月_日

五、活动渠道

各乡镇代理商及市区经销商

六、活动形式及内容

（一）活动形式

初步定为买赠形式，分为代理和经销。

（二）活动内容(代理商)

凡在活动时间（一次性打款十万及以上的代理商）内购买_年、_年、红高尔夫系列白酒均有优惠，具体优惠活动如下：

注：此优惠政策适用于代理商，以活动期间货款到账时间为准。

（三）市区促销活动

购买_年_件增本品_件、电动车一辆，购买_年_件赠本品_件、电动车一辆。

（四）控制原则

本次促销活动各代理商必须要落实到网络终端，不许中间截留，如发现将扣除该代理商的所有返利。

七、活动执行细则

（一）活动发放条件

1、活动以规定时间内货款到账为准（见具体活动通知）。

2、公司经过审核后在开元路统一发放各个乡镇代理的产品和赠品，并有电视台新闻录像。

（二）促销活动的广宣安排

1、在电视台以新闻形式播出。

2、统一发货造势转市区。

3、场外摆展台，促销人员穿广告衫进行销售，扩大宣传力度。

八、活动执行时间进程

（一）_月_日前确定各项活动政策，完成报批。

（二）_月_日前完成各项所需物品准备工作。

（三）_月_—_日正式实施阶段。

要求：

各业务员必须在__月__号之前把自己所属区域客户订货数量统计完毕。__月__号之前通知所有代理商货款到位，每个区域代理货款最少__万元。

赠出产品必须详细在报表登记。

各代理商订货品种要求不低于3-3-4得比例。

（四）人员安排

1、负责人：___

2、销售部全体（负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调）。

白酒终端市场营销方案篇二

2、扩大产品知名度

3、树立规模、优质、专业、服务的良好形象操作思路：

2、自身分析：产品优势？主打产品以及其所应对的行业规模、品牌、专业、服务优势提炼我们的机会在哪里？年度盈利目标？通过市场分析，找出市场机会，提炼自身优势，确定销售目标。年度目标，季度目标，月度目标主打产品的比例，利润目标，市场占有率的提升目标等。

1、确定目标市场：以行业销售为主(利润和稳定市场)；渠道销售为辅(提高知名度，扩大市场占有率)行业主要指：工矿，交通，建筑，消防，制造，工厂等有一定采购规模的目标客户。渠道销售指：区县级的加盟或者代理商。

2、市场开发思路：

a行业销售：首先确定我公司的优势产品(指市场控制好，价位好，质量好，厂家支持力大，利润操作空间大的产品)，确定优势产品所针对的行业，找出行业中的有影响力的客户，整合各种资源进行销售攻关。以此作为我公司的样板和市场的宣传者协助我们撕开市场的裂口。然后以点带面系统性的开发行业客户。

b渠道销售主要针对区县市场有一定行业和社会关系，有发展潜力的经销商进行盈利模式的引导。开始可以针对不同经销商的不同行业关系进行分类，可以在一个地区发展多个经销商。待市场发展良好，知名度提高后可以采取加盟或者设立办事处等形式进行市场的整合。

c根据情况加以行业和会议等营销手段。

3、在市场开发的同时加大对市场的调研力度，以便及时的对销售目标和计划的调整。

1、团队组成□a销售内勤□b业务员(大客户型+渠道型)c技术商务支持

2、薪酬制定：基本工资+考核工资+业绩提成+奖金+福利

3、制定销售制度和流程4、编写培训计划和内容

1、熟悉公司的组织架构，产品，业务流程

2、了解公司目前的市场、销售情况3、了解公司现有销售团队情况

4、制定销售目标，计划

5、制定业务流程

6、制定考核，管理，奖惩制度

7、管理和培训销售团队

8、考察市场情况

9、维护开发大客户

10、协调公司各部门，整合销售资源

白酒终端市场营销方案篇三

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部__年销售计划书，现在向大家作一个汇报：

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善__年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，

及时调整营销方案。

四、做好市场调查及营销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

___年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

白酒终端市场营销方案篇四

___系列白酒属于刚刚上市，而且几乎成熟的市场上同类产品也比较多，加之目前又是白酒消费日益下降的季节，很快将进入消费的淡季。在这种情况下，___系列白酒面临严峻的考验，因此，应该选准入市的切入点，开展系列促销活动，争取在较短的时间内在竞争激烈的'市场上站稳脚跟。

一、中秋节促销的背景

中秋节作为传统的节日，一直受到全社会的关注，虽然此时

并非消费的高峰，但是却是“礼尚往来”比较集中的时期。这段时间，如果开展切实可行的促销活动，对于提高产品品牌知名度，提高市场占有率是非常重要的时间窗口。

基于此，我们提出此促销方案。

二、中秋节促销活动需要解决的几个问题

- 1、中秋节促销活动出台的优惠政策；
- 2、营销网络促销活动的配合程度；
- 3、产品终端铺货情况；
- 4、促销活动支持力度；
- 5、促销活动组织能力。

三、中秋节促销活动建议

（一）促销主题

- 1、健康的渴望___白酒
- 2、举杯邀明月难忘___

（二）促销主题说明

- 1、健康的渴望，___白酒：

此主题目的是强调___白酒的保健功能，同时突出___品牌，可以作为促销活动辅助广告语，也可以在长期广告宣传时使用。

- 2、举杯邀明月，难忘___：

此主题旨在针对传统的佳节--中秋赏月，巧借古诗营造一种文化氛围，烘托“每逢佳节倍思亲”的场景，从而牵动人们睹物思人的情怀，以“难忘___”巧妙结尾，发人深思，便于流传。

（三）促销方式

社区促销：选择居民小区的仓买、食杂店进行买二赠一促销。

（四）促销时间

本次促销时间为中秋节前后一个星期，即20__年__月28日-__月7日。

白酒终端市场营销方案篇五

为进一步扩大鑫梦泉商贸有限公司业务范围，调动业务人员积极性，增强公司效益。公司决定，给现有业务元提成促动销售，让大家有动力。特设以下几种奖励：

1、走访记录奖励：

奖金100元（根据你走访店面的记录数量，经过内勤核实后90%真实给予奖励每月100元）连续三个月给予季度奖金300元，年终得奖金最多的给予年终奖金500元。

2、客情点评奖励：

奖金100元（根据业务员铺货店面内与店面负责人的业务沟通《客情关系》，经过内勤和主管核实90%真实给予每个月奖励）连续三个月给予季度奖金300元。

3、销售记录奖励：

在每个月产生销售额最多的给予销售奖励《奖金200元》，（以销售额相关）连续三个月第一给予季度奖励《奖金500元》，年终最高销售额最高的给予年终奖励《奖金20xx元》。针对以上奖励，在未完成任务走访和客情维护50%的给予罚款300元。（在工资内扣除）以销售内勤各主管评审为准。

销售任务未完成按销售额的相关点数给予，罚款（在每个月的工资内扣除）连续三个月未完成任务的给予开除处分，并扣除第三个月工资。

以上奖金每三个月发放一次。

特注：如在业务员片区内发生跑店（外兑店、或找不到老板无法清算的）事件由该片区业务员，主管、销售经理、等人按百分比承担《按批发价格承担》特此备注。

（一）、酒行业务方案：

- 1、保质保量完成每月业务信息量，发现新客户和提供真实的业务信息（联系人姓名、电话等）。每天不少于5家。
- 3、每个月销售业绩5000元开基本工资1500元。提成分配如下。
- 5、根据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。

（二）、酒店业务方案：

保质保量完成每月业务信息量，发现新客户和提供真实的业务信息（联系人姓名、电话等）。每天不少于5家。

- 1、销售人员、客户服务部门以及其他部门保持沟通以便能分析市场趋势和客户需求。

4、每个月销售任务5000元开基本工资1500元。提成分配如下：

提成公式

5、据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。（三）、仓买业务提成方案：

1、根据自己片区仓买的数量来定，在自己的片区内严格管理仓买店的信息，和店内情况。

3、没个月销售业绩5000元开基本工资1500元。提成分配如下：

提成公式

4、根据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。

（四）、大区经理提成方案：

1、根据自己所在的片区，进行有效的实行招商方案。

2、平均每个月开2个新客户

3、每个月出差21天走访7个县市每个县市3天。

4、每天出差补助90元（食宿），车票实报实销。

6、根据综合业绩能力，选出主管一名，提成每个业务员提成的5%。

（五）ka业务提成方案

在本市ka店的陈列、和地堆促销员的管理，和ka店主管、采购等协调关系

1、在没个店内的摆放位置，促销员的投入

2、进店的费用，和打理有关人等

3、任务根据进店的数量和促销员的投放来定4、提成按完成任务的4%提成。

养老险。让我们的员工尽心工作无后顾之忧。

本次提成计划三个月以后再次进行修改。

销售部：许天林20xx年2月23日